

Programa de Exportación de Tecnologías del Medio Ambiente (ETEP)

Misión: Brindar ayuda a compañías pequeñas y medianas de California para exportar tecnologías, equipos y servicios ambientales que ayuden a disminuir el impacto ambiental y el efecto invernadero de las emisiones de gases en el medio ambiente.

Objetivos de esta Presentación

- Dar a conocer el programa de ETEP y la forma en que les puede ayudar a penetrar mercados internacionales
- Presentar el panorama actual de oportunidades de negocios en el extranjero para las compañías de California
- Informarles de eventos próximos patrocinados por ETEP

El lugar de ETEP dentro de CTCA

California Trade and Commerce Agency

International Trade and Investment

Chris Campaña,

Subsecretario

California Export Finance Office

Office of Foreign Investment

California overseas trade offices

Office of Export Development

Maria Salomon-Williams,

Director

ETEP -Programa de Exportación de
Tecnologías del Medio Ambiente,
Gerente del Programa

Staff

La Industria de Tecnologías del Medio Ambiente de California

- 7,000 compañías de tecnologías del medio ambiente
- \$24 mil millones de dólares en ventas
- \$2.7 mil millones de dólares en exportaciones anuales
- 166,000 empleos
- California es el mercado ambiental más grande en los Estados Unidos

ETEP, un Caso Exitoso

El Programa de Exportación de Tecnologías del Medio Ambiente (ETEP), a ayudado a compañías pequeñas y medianas de California a obtener contratos que han generado más de \$139 millones de dólares en ventas en los últimos cuatro años.

Principales Funciones de ETEP

Ayudar a empresas de tecnologías ambientales de California a exportar sus tecnologías, servicios y equipos a mercados internacionales.

Ayudar a compradores extranjeros a identificar a las compañías de California que les puedan proveer las tecnologías más apropiadas y al mejor costo.

Servicios de ETEP para compañías de California

- Directorio de Tecnologías Ambientales de California (CETD)
- Oportunidades Comerciales
- Misiones Comerciales desde California y hacia California
- Patrocinio (NASDA y Ecolinks)
- Asistencia Técnica

Actividades Próximas del Programa ETEP

- Realizar una encuesta para identificar las necesidades de compañías de California
- Identificar mercados potenciales para las tecnologías ambientales, de eficiencia energética, renovables y, de transporte
- Desarrollar un fondo de pre-factibilidad de proyectos, para ayudar a compañías a entrar a esos mercados

Directorio de Tecnologías Ambientales de California (CETD)

- Base de datos con más de 1,100 compañías de tecnologías ambientales de California
- Utilizado como fuente de reclutamiento para misiones comerciales, concertar citas e identificar tecnologías
- Directorio electrónico que brinda opciones de búsqueda
- Registro a través de internet

Oportunidades Comerciales

- Fuentes
 - Oficinas de Comercio en Inversión en el extranjero
 - Global Technology Network (GTN)
 - Otros socios
- Diseminación
 - Se diseminan entre las compañías de California que están registradas en el Directorio de Tecnologías Ambientales (CETD)

Global Technology Network (GTN)

- El mejor sistema de oportunidades comerciales para la industria del medio ambiente
- Identifica oportunidades comerciales de alta calidad en docenas de países enteros
- Notifica a compañías de los Estados Unidos de oportunidades comerciales idóneas
- Las empresas se pueden registrar a GTN gratuitamente en www.usgtn.org

GTN se enfoca a cuatro sectores tecnológicos:

- Medio ambiente y energía
- Agricultura
- Comunicaciones e Información
- Salud

Misiones Comerciales al Extranjero

- Brindar grandes oportunidades a empresas de tecnologías ambientales de California y a compradores internacionales de tecnologías de relacionarse a través de reuniones individuales agendadas con anterioridad
- ETEP planea cada misión con 4 ó 6 meses de anticipación, a fin de:
 - Realizar un estudio profundo del mercado
 - Reunir oportunidades comerciales y oportunidades de proyectos en los sectores seleccionados
 - Identificar compradores internacionales específicos para las compañías de California

Misiones Comerciales Pasadas y Futuras

- | | |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none">• Pasadas<ul style="list-style-type: none">Medio Oriente (Egipto, Israel, West Bank, Jordania); Febrero 23-24, 1999; 14 empresas participantes.México (Ciudad de México): Noviembre 8-12, 1999; 9 empresas participantes | <ul style="list-style-type: none">• Futuras<ul style="list-style-type: none">China (Shanghai y Beijing); Noviembre 13-17India – Misión Comercial y Taller de Capacitación Técnico: “Cubriendo la Cadena de Proveedores” (Mumbai y Delhi); Febrero 2001 |
|--|--|

Misiones Comerciales a California

- Identificar oportunidades de proyectos en el extranjero y a los encargados de tomar decisiones
- Invitar a compradores internacionales a visitar California para reunirse con empresas de tecnologías ambientales pre-calificadas
- Coordinar visitas a sitios específicos y demostración de tecnologías

Patrocinios

- Fondo NASDA para Tecnologías Ambientales
- Fondo Conjunto EcoLinks
- Fondo GTN para Viajes

Asociación Nacional de Agencias de Desarrollo Estatales (NASDA)

- Otorga fondos de hasta \$20,000 dólares para ayudar a empresas de Estados Unidos para introducirse en el mercado ambiental asiático
- Trabaja con representantes de la Sociedad Estados Unidos-Asia del Medio Ambiente (US-AEP) para proveer ayuda técnica

ECOLINKS

- Apoya las actividades de promoción de los Estados Unidos en Europa Central y del Este y, los en los nuevos estados independientes a través de:
 - Fondos – Hasta \$50,000 dólares como apoyo para proyectos en sociedad de un año
 - Bonos de Respuesta Inmediata – Hasta \$5,000 dólares para facilitar la ejecución de un convenio o una oportunidad comercial

Fondo GTN para Viajes

- Otorga hasta \$5,000 dólares para cubrir los gastos de viaje necesarios para cerrar una transacción comercial que provenga de GTN
- La empresa en los Estados Unidos o el comprador extranjero puede solicitar este fondo

Asistencia Técnica

- Análisis de mercados potenciales
- Estrategias de exportación
- Estudio de mercado
- Identificación de solicitudes de proveeduría
- Oportunidades comerciales
- Negociación de contratos

Servicios de Apoyo para Compradores Extranjeros

- ETEP proporciona a los compradores extranjeros acceso al Directorio de Tecnologías Ambientales de California (CETD)
- ETEP organiza misiones comerciales hacia California para que los compradores internacionales tengan reuniones individuales con ejecutivos de California, visiten sitios específicos y, asistan a demostraciones de tecnologías

Oficinas en el Extranjero

- Conectan a los exportadores de California con compradores en el extranjero
- Identifican oportunidades comerciales
- Proporcionan información de mercado y de la cultura
- Asesoran a los ejecutivos de California respecto a estrategias de penetración de mercado
- Promueven California como un proveedor potencial de bienes y servicios y como un destino para inversión
- Organizan misiones de compradores e inversionistas a California

Ubicación de las Oficinas en el Extranjero

- China
 - Hong Kong
 - Shangai
- Japón
- Singapur
- Corea del Sur
- Taiwán
- México
- Alemania
- Israel
- Sudáfrica
- Reino Unido
- Nuevas Oficinas en el 2000
 - Argentina
 - India
 - Filipinas

¡Contáctenos!

Jim Miwa

Gerente del Programa

Environmental Technology Export Program

801 K Street, Suite 1926

Sacramento, CA 95814

Tel: (916) 322-5298

Fax: (916) 324-5791

Email: jmiwa@commerce.ca.gov

www.environmentalexports.com

Eric R. Foster

Especialista Comercial (Habla Español)

Environmental Technology Export Program

801 K Street, Suite 1926

Sacramento, CA 95814

Tel: (916) 323-2874

Fax: (916) 324-5791

Email: efoster@commerce.ca.gov

www.environmentalexports.com